

本大学院の客員教授を務め、第一線で活躍中の経営者による特別講義の概要を一部ご紹介いたします。

特別講義報告



日本ブランドアソシエイツ株式会社 代表取締役 豊岡 優 客員教授 2011年12月10日(土)

【ビジネスとブランド】

加速するビジネスのグローバル化に対応したブランドを確立するためには、ビジネス(収益)とブランド(顧客ロイヤリティ)の好循環な関係をつくるブランド戦略を推進し、世界に通用する強み(モノづくり技術等)に裏付けられた世界共通のブランドとして認知させていくことが必要である。そのためにはグローバルな視点で重要顧客とブランド接点の優先順位を明確にし、世界の顧客から選ばれる商品・サービスを提供し続けなければならない。特に今日のようなIT社会においてはビジネスとブランドが融合したウェブサイトの価値を最大化することで、効率よくブランドを確立することが可能である。



エン・ジャパン株式会社 代表取締役会長 越智 通勝 客員教授 2012年1月28日(土)

【理念経営とリーマンショック後の対策】

経営者には経営論よりも、理念(哲学・思想・文化等)を持つことが必要である。経営に行き詰まったときや悩んだときに立ち返る(戻る)ところがなければ、ブレが生じてしまう。エン・ジャパンには「人間成長®」というDNAが社内全体に宿っている。「人間成長®」とは、ビジネスを自らの成長ステージとして捉え、心技一体のプロとして心物両面で豊かになることである。当社は、縁があって集まった仲間と共に「収益性」と「独自性」、そして社会貢献性を超えた「社会正義性」という3つの事業化原則に基づきながら、DNA=「人間成長®」を追求し継承している。これからの日本の経営者には、経営者自身が使命感を持って世界に向けて発信していくことが大切である。



アルファグループ株式会社 取締役会長 吉岡 伸一郎 客員教授 2012年2月4日(土)

【失敗しない起業】

起業を失敗しないためには、事業を立ち上げ、存続し続けることが重要である。何事も柔軟性を持ってチャレンジし、新たな問題が発生した場合でもビジネススキームを組み立てる段階で「余力」を持っておくことにより、新たな価値に変えることができる。さらに、限られた労力の中で取引条件を勝ち取っていくためにも、クライアントの目線に立つことが肝要である。どのようなビジネスにも必ずバイオリズムがあるため、収益が上がったときこそ足元を固めて強い事業基盤を確立し、現場に身を置きながら、永続的に信用・信頼関係を築いていくことが会社の存続に繋がっていく。



有限会社てっぺん 代表取締役 大嶋 啓介 客員教授 2012年2月25日(土)

【夢を持てば人は輝く~夢は必ず叶う】

夢を持てば人は輝く。そして夢は必ず叶うものである。「今の自分」の行動・考え方・感情がプラス思考に働くだけで人は変わるきっかけを得る。そして「本来の能力(輝き)」に気付いたり、マイナス思考の基となっている「固定観念」を取り除いていくことで、人は未来を切り開く「可能性(未来の力)」に気付く。また、朝起床した時、夜就寝する時、そしてピンチが訪れた時こそ、「ワクワクする」状態を意図的に創り出すことも成功の秘訣である。例えば朝起床した時に「ワクワクする」ことなど最初から出来るはずもないと思っている間は、本来備わっている潜在能力すら発揮されない。出来るか出来ないかの思考回路を捨て、やるかやらないかに気付くことで人は劇的に変わってくる。理想の状態を常に描き、リーダーが何処を目指すかによって、社員の成長や結果も変わり、夢が叶う。

INFORMATION

大学院説明会(体験授業&トークセッション)のお知らせ

	イベント名	開催日	開催時間	会場
2012年秋学期 (10月生)	大学院説明会	5/19(土)	13:30~15:30	新潟本校
	体験授業	6/9(土)	13:30~15:30	
	体験授業	7/7(土)	13:30~15:30	

	出願開始日	出願締切日	入学試験日	合格発表日
入学試験 2012年秋学期 (10月生)	6/11(月)	6/20(水)	6/30(土)	7/6(金)
	7/9(月)	7/18(水)	7/28(土)	8/3(金)

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記の新潟本校までお問合わせください。大学院のパンフレット及び募集要項等を無料でご送付いたします。

J

Press

Vol. 27

社会と大学を結ぶ情報誌 事業創造大学院大学通信

2012年4月1日発行
編集・発行/事業創造大学院大学
広報委員会

バックナンバー/広報誌「J Press」のバックナンバーは
大学ホームページからダウンロードできます。

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

contents 表紙/本学の理念 P2/教員紹介 P3/在学生・修了生紹介 P4/特別講義報告・インフォメーション等

本学の理念

「事業創造大学院大学の理念
—グローバルな視野を持つ起業家、実業家の育成を目指す—」



学長
湯川 真人
Yukawa Masato

【担当科目】
コーポレートファイナンス
国際経済・産業・金融

東京大学教養学部教養学科卒
新潟市出身
1968年に㈱日本興業銀行に入行し、要職を歴任。
1991年にJ.P.モルガン信託銀行㈱取締役、1999年に興銀第一ライフアセットマネジメント㈱常務取締役、2001年にシティトラスト信託銀行㈱代表取締役社長と、金融業界の第一線で活躍する。
事業創造大学院大学副学長を経て、2008年に学長に就任し、現在に至る。資産運用など投資銀行業務に関する豊富な経験と実践的な知識を有する。

本大学院大学は、新しい変革の時代を迎えている日本経済の発展に貢献し、世界へと飛躍する企業や事業を創造する多くの人材を育成、輩出したという強い信念により創立されました。近年、世界の経済構造は大きく変化し、一国の経済・産業・企業は新しいグローバル化の時代への対応を迫られています。こうした時代の要請を受け、視線を世界に向けつつ「事業を創造すること」、そして「それを実現する強い精神を涵養すること」が本大学院大学の真の理念なのです。

現在の世界の経済状況は、EUや米国のみならず経済成長率の高い中国、韓国、インドおよびアセアン諸国などの経済新興国も含め、大きな変革期にあります。今後の日本経済の更なる発展には、これ迄の米国・欧州との関係を維持しながらも、こうした高い経済成長を遂げている経済新興国との関係の強化が不可欠です。何故ならば、我が国においては、現在、産業の空洞化がかなりのスピードで進みつつあり、生産拠点や販売市場を経済成長率の高い経済新興国に求めていかざるを得ないのです。

こうした大きな経済環境の変化の中で、「事業創造」というものをどのように考えたらいいのか。私はビジネスを創造する力は、「物事を多様に見る能力」にあると考えています。それは、分かりやすく言えば「水平的にもものを見る」こと、そして「垂直的にもものを見る」ことです。「水平的にもものを見る」とは何か。院生の皆さんには、自らの企業における仕事や、これから立ち上げようとしている事業があります。そうした仕事や事業は、地域の経済圏や国の経済に密接にリンクしている。そして、そ

れらは直接的、間接的に海外の経済や市場につながっている。このように、自分の仕事や事業はそれにつながる「広い平面」の中にあり、まずその中で位置づけて見るのが大切です。それでは「垂直的にもものを見る」とは何か。いまあげた起業内での仕事や、これからやろうとする事業、地域経済、国の経済、世界経済には、それぞれ積み重ねてきた経緯があります。それは、それぞれの「歴史」といってよいでしょう。皆さんの仕事や事業でいえば、これまで皆さんが積み重ねてきた「経験」そのものです。企業でいえば創業以来から現在に至る経緯です。また、国の経済でいえば、経済が成長し成熟していく過程です。そうした、夫々の経緯や歴史を踏まえて、今後の展開を想定してみる。これを「垂直的な見方」といってよいと思います。

本大学院大学も、「設立の理念」を基盤において、地域からの国際化を目指す教育の場としたいと考えています。即ち、経済およびビジネスが急速に国際化する中で、国境を越えて起業家を育成することにより地域の活性化と成長につなげていく、ということです。そうした「関係の強化」の基盤となるものは何か。それは、夫々の国々でこれからの経済発展を担う若い世代間の交流にあり、その交流の場として「教育」が極めて重要な意味を持つのです。本学は、こうした国々からの留学生を受け入れ、日本の院生との間の交流を深め、また海外の大学との教員の交流を促進することにより、本学に学ぶ院生の視野を世界に広げ、今後の起業や企業内起業の創造の実現につながっていくと確信しております。

教員紹介



教授
藤岡 宥三
Fujioka Yuzo

【担当科目】
ITと経営、演習

慶應義塾大学工学部～米国カーネギーメロン大学経営工学大学院(現同大テッパースクールオブビジネス)修士課程修了
NRIアメリカ社長、NRI 香港会長、NRIシンガポール社長～御野村総合研究所常務取締役～NRIデータサービス株専務取締役～NRIデータアイテック㈱代表取締役社長
IT企業設立、経営に関する豊富な実務経験を有する。

『ベンチャー企業のM&A』

米国でのベンチャー企業のゴールは、上場かM&A(吸収・合併)が一般的である。最近、私が関わったM&Aの事例をご紹介します。A社は創立20年のIT関連企業で、クラウドなどのデータセンター管理、運用システムの設計・構築、ネットワークの設計・構築の分野で技術を培い、ユーザーから高く評価されてきた従業員200名の中小企業である。A社の創業社長は高齢で、後継者に適切な人材が無く、会社の行く末に不安を持っていたが、業務拡大のため企業買収を考える大手上場企業B社から声が掛った。幸いB社はA社と同じIT関連企業であり、互いに事業内容が補完関係にあり、合併によりシナジー(相乗効果)が期待できることから、交渉は順調に進み、話し合いを始めて数ヶ月後に合併の運びとなった。この交渉にA社の役員として関わった私は、M&Aが成功裏に終わるためには、下記の点が重要であることを認識した。

- 1 吸収される会社と買収する会社双方にとってシナジーが十分期待できること
- 2 被買収企業が十分な利益をあげていること
- 3 ある程度、両社の社風が似ていること
- 4 両社は互いに過大な期待をしないこと
- 5 両社の株主と従業員の理解が得られること
- 6 被買収企業の従業員の処遇・事業内容および組織が大幅に変わらないこと
- 7 M&Aの条件は、詳細に亘って契約書に記述されること
- 8 条件交渉はある程度の歩み寄りが必要であるが、交渉がこじれば無理をしないこと
- 9 株式譲渡と事業譲渡の違いを認識すること
- 10 上場会社であれば、機密の順守と早い段階での公表が必要である

A社とB社の合併が完了し、その成否はこれからであるが、成功裏に終わらせるため私も経営メンバーとして努力している。

『起業家・経営者・ビジネスマンのリスクテイクする日常心』

国際的モニターGEMの「起業家精神に関する調査」によれば、起業プロセスとは、起業意識の醸成と起業ビジネスプラン作成であり、さらに、起業のきっかけと起業後の経営管理が必要となる。よって、起業家輩出のインフラはいろいろあるが、とくに起業家教育では、起業のケーススタディと起業家の熱い言葉で起業意識を醸成し、ビジネスプランには作成法を伝え、人・情報・お金など経営資源をつかみやすくして起業のきっかけを作り、起業後にはMBA的経営管理知識をフル活用・実践できる環境を…ということになる。

ビジネスプランの原理は論理性と実現性なので、あいまいな仮説は検証しできるかぎり排除する。数値化しその関係を数式でつないで、数量や金額で評価できるようにしておく。そして、最後はエクセルの表で積算数字を財務3表に表現する。ここで躊躇する起業家はいるが気にすることは無い、作表は専門家に任せてもいい。

大事なのは、作表によりプランをシミュレーション・予測可能な状態におくことである。脱線だが、建築設計プランの構造計算ソフトを売る会社ではビジネスプランをシミュレーションし、プランのどの部分に課題があるかを指摘し、トータルでどの程度不確実かを判断するソフトも売っている。実は、数値を数式でつないだプランである両者は似たもの同士なのだ。問題は、シミュレーションした結果をどう読むかである。できるだけバイアスは排除したいが、未来は予測不能で不確実であり、結局、どのようにリスクテイクするのが迫られる。つまり、プランに惚れてはいけない。しかし、慎重になりすぎてプランを実行できないのでは、起業に至らない。企業内起業での太っ腹オーナーなら「やってみなはれ」を言うかもしれないが、起業へ意識醸成を正しいほうにどうやって導くべきか、起業家教育担当者としては悩ましい。

最近、その醸成法について、ヒントを得た(ような気がする)。つまり日常的なゲームを通じてこの感覚を鋭くすることは出来るのではないか。会議でも、営業や交渉ごとはもちろんのこと、将棋でも、モバゲーでも、スマホアプリでも、ロトでも、株式投資でも、FXでも、ひょっとしてフェイスブックのような数字でないものでも、打ち手に対する反応があり、その反応を娯楽として楽しむ程度で評価し次の打ち手を考えるという習慣づけし積み重ねれば、バイアスを極めりリスクテイクする心構えが形成されるのではないか。

体系的起業家教育は欧米から入ったが、小さな失敗・小さな成功を積み重ねるゲーム感覚と日常的なリスクテイクする文化・慣習と一緒かというところではないか。ここに差があり、日本国内で起業家意識の醸成に立ち止まることが多いのではないか。

前述したようなプランのシミュレーションの作業でも、現在から未来を予想すれば、打ち手に対する反応があり、小さな失敗・大きな失敗があるはずである。大きな失敗は回避し小さな失敗は抑制する対応をすれば、全体としてプラン実行の戦略・戦術が見え、セカンドベストの結果を導くだろう。そのときにこそリスクをとってでも結果を出す勇気・リスクテイクの意識が醸成され、「これならいけるかも」となる。



准教授
山田 俊郎
Yamada Toshiro

【担当科目】
中小企業財務論、演習

同志社大学経済学部卒業
藤森税務経理事務所を経てNSGグループ創業に係わり(学)新潟総合学院および(学)国際総合学園にて理事、専門学校校長を経て、商事・ITシステム、教材開発会社の役員～(株)日本メンター代表取締役社長
専門学校教育での長年の経験を活かし、学校法人の内部監査業務、社内起業を含む起業家支援に従事。日本ベンチャー学会会員。日本教育工学会会員。公認内部監査人。

在学生紹介

働きながらMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、演習や事業計画書における取り組みや今後の目標についてお聞きしました。



長谷川 信司さん
Hasegawa shinji

アルビクス株式会社
総務部 部長
(2011年4月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 入学1年目は、経営戦略、マーケティング、会計、経営組織、企業倫理、技術経営等、基礎科目を中心に履修しました。その中でも組織論は私自身の実務に深く関わっていることもあり、入学以前から興味を持っていました。組織構造、組織文化と経営理念の関係、働くモチベーション、人材マネジメントなどに関する理論を学び理解を深めることが出来ました。また、履修者それぞれが所属する組織の実態と絡め考えディスカッションしながら進めて行く過程で、様々な課題や反省点、改善点が明らかになり、私自身とても有意義な講義となりました。

Q 演習や事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 演習は「企業倫理」を担当しています鈴木准教授のゼミに参加しています。一緒に学んでいるゼミ生は8人で、うち1名が中国からの留学生です。2名がこの3月に卒業されました。先生は、出版社での法律書編集や、証券会社において開示審査に携わり、数多くの株式公開会社への指導のご経験から、豊富な情報量、言葉や数値の裏付け、ビジネスプランの論理的な組み立て方など、幅広い視点でご指導をいただいています。また、ゼミ生は、製造業、金融業、情報通信業、サービス業等様々な業種の方が在籍しています。そして、そのご経験、バックグラウンドから多様な視点で単刀直入にご助言をいただけており、たいへん刺激を受ける演習となっています。演習では当初、身近にあるスマートフォンや携帯電話をもっと便利に活用出来ないかと考え、「スマートフォンを利用したKeyビジネス」について取り組みました。調査する過程で様々な分野や市場で具体的な対応がなされていることが明らかになり、またそれに関わる特許出願も多くされていることが分かってきました。そのような調査結果から独自に取り組むことを止め、テーマを途中変更しました。現在は、位置情報関連の事業計画に取り組んでいます。位置情報関連のビジネスプランについては、ソーシャルメディアの発展・普及、社会全体の防犯意識の高まりと、GPS搭載端末の普及、通信網の整備、高速化とを結びつけたビジネスプランを考えています。今後も試行錯誤を繰り返しながら具体的に実現可能とするプランの作成を進め、自社の事業領域の幅を少しでも広げられるように努めて行きたいと考えています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A ①一つの柱となる事業を創ること。②事業を創出することで地域社会に貢献すること。③①と②の実践を通して挑戦する精神、事業を次世代に引き継いでいくことです。大学院で事業創造に必要な理論と実践知識を体系的に修得し、自らが事業創造の実践家として、変化のスピードが速く、グローバル化や価値の多様化がより一層進む時代に果敢に挑戦して行きたいと考えています。ひとりで表すなら「企業家としてプロフェッショナルになること」が目標です。

修了生紹介



川井 光三さん
Kawai Kouzou

新潟総合財保障株式会社
取締役
(2012年3月修了)

Q 入学した動機について教えてください。

A 事業創造大学院大学へ入学前は、運用面における専門的な講義・実技を各社員へ指導する部署で日々奮闘していました。そんなとき大学院の公開講座に参加し各講師の先生方の講義や経営に必要な専門分野の内容を聴講することができました。また、各企業の経営者の方々からの成功・失敗・苦節や経営手法、体験談等も併せて聞く機会を頂き、私のおかれている立場上非常に役立つ内容が多々あり、多くの刺激を受けたことにより私自身の未熟さを痛感していた頃、当社オーナーから会社経営の基礎を学び多くの人脈を作って来いとお声掛けを頂き入学を決意いたしました。企業派遣と言う立場ではあり、年齢的な不安も感じておりましたが、事務局、各教授、異業種、留学生の方々との熱い取り組み姿勢に奮起させられ2年間を過ごすことが出来ました。

Q 学んだ内容・カリキュラムについて教えてください。

A 現在の立場上会社経営に必要な不可欠なマネジメントに対する項目「財務諸表の分析」「経営戦略」「地域経済産業論」「ベンチャー起業論」等々全ての科目に対して役に立っています。マネジメントに対する先見性や今後の経済状況に対する対応方法等、又、戦略的なビジネス展開手法、マーケティング、ブランドコミュニケーションの重要性、将来起業する為に必要なテクニック、知識、会計等非常に多岐に渡ったカリキュラム構成であり実務に直結した内容であり刺激を受けました。

Q 事業企画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 私の場合は、企画書と計画書の事業形態が異なりましたが、基本的コンセプトは変えず、企業内起業を立ち上げるまでのプロセス等、特に資金調達と将来性、安定化迄における事業内容か又、実現可能な事業なのか其々演習グループ員から厳しいコメント等を頂き、地域山村活性化、過疎化の進む山村に光を当てる事業計画でありました。特に演習における担当教授にはお世話になりました。

Q 今後の目標について教えてください。

A 今後は、事業創造大学院大学で学んだ事を実務に取り入れ、会社経営の在り方等を確実に実践し現在の社業、「サービス業」の本質を更に深め他社との差別化を推進するとともに組織一体型企業を目指し、地域発展へ貢献するとともに、企業内起業の創設に努力して行きます。

教員紹介

Faculty interview

『ベンチャー企業のM&A』



教授
藤岡 宥三
Fujioka Yuzo

【担当科目】
ITと経営、演習

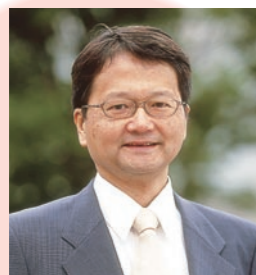
慶應義塾大学工学部～米国カーネギーメロン大学経営学大学院(現同大テックスクールオブビジネス)修士課程修了
NRIアメリカ社長、NRI香港会長、NRIシンガポール社長～御野村総合研究所常務取締役～NRIデータサービス㈱常務取締役～NRIデータアイテック㈱代表取締役社長
IT企業設立、経営に関する豊富な実務経験を有する。

米国でのベンチャー企業のゴールは、上場かM&A(吸収・合併)が一般的である。最近、私に関わったM&Aの事例をご紹介します。起業者を目指す人の参考にできればと思う。A社は創立20年のIT関連企業で、クラウドなどのデータセンター管理、運用システムの設計・構築、ネットワークの設計・構築の分野で技術を培い、ユーザーから高く評価されてきた従業員200名の中小企業である。A社の創業社長は高齢で、後継者に適切な人材が無く、会社の行く末に不安を持っていたが、業務拡大のため企業買収を考える大手上場企業B社から声が掛った。幸いB社はA社と同じIT関連企業であり、互いに事業内容が補完関係にあり、合併によりシナジー(相乗効果)が期待できることから、交渉は順調に進み、話し合いを始めて数ヶ月後に合併の運びとなった。この交渉にA社の役員として関わった私は、M&Aが成功裏に終わるためには、下記の点が重要であることを認識した。

- 1 吸収される会社と買収する会社双方にとってシナジーが十分期待できること
- 2 被買収企業が十分な利益をあげていること
- 3 ある程度、両社の社風が似ていること
- 4 両社は互いに過大な期待をしないこと
- 5 両社の株主と従業員の理解が得られること
- 6 被買収企業の従業員の処遇・事業内容および組織が大幅に変わらないこと
- 7 M&Aの条件は、詳細に亘って契約書に記述されること
- 8 条件交渉はある程度の歩み寄りが必要であるが、交渉がこじれば無理をしないこと
- 9 株式譲渡と事業譲渡の違いを認識すること
- 10 上場会社であれば、機密の順守と早い段階での公表が必要である

A社とB社の合併が完了し、その成否はこれからであるが、成功裏に終わらせるため私も経営メンバーとして努力している。

『起業家・経営者・ビジネスマンのリスクテイクする日常心』



准教授
山田 俊郎
Yamada Toshiro

【担当科目】
中小企業財務論、演習

同志社大学経済学部卒
藤森税務経理事務所を経てNSGグループ創業に係わり(学)新潟総合学院および(学)国際総合学園にて理事、専門学校校長を経て、商事、ITシステム、教材開発会社の役員～(株)日本メンター代表取締役社長
専門学校教育での長年の経験を活かし、学校法人の内部監査業務、社内起業を含む起業家支援に従事。日本ベンチャー学会会員。日本教育工学会会員。公認内部監査人。

国際的モニターGEMの「起業家精神に関する調査」によれば、起業プロセスとは、起業意識の醸成と起業ビジネスプラン作成であり、さらに、起業のきっかけと起業後の経営管理が必要となる。よって、起業家輩出のインフラはいろいろあるが、とくに起業家教育では、起業のケーススタディと起業家の熱い言葉で起業意識を醸成し、ビジネスプランには作成法を伝え、人・情報・お金など経営資源をつかみやすくして起業のきっかけを作り、起業後にはMBA的経営管理知識をフル活用・実践できる環境を…ということになる。

ビジネスプランの原理は論理性と実現性なので、あいまいな仮説は検証できるかぎり排除する。数値化しその関係を数式でつないで、数量や金額で評価できるようにしておく。そして、最後はエクセルの表で積算数字を財務3表に表現する。ここで躊躇する起業家はいるが気にすることは無い、作表は専門家に任せてもいい。

大事なのは、作表によりプランをシミュレーション・予測可能な状態におくことである。脱線だが、建築設計プランの構造計算ソフトを売る会社ではビジネスプランをシミュレーションし、プランのどの部分に課題があるかを指摘し、トータルでどの程度不確実かを判断するソフトも売っている。実は、数値を数式でつないだプランである両者は似たもの同士なのだ。問題は、シミュレーションした結果をどう読むかである。できるだけバイアスは排除したいが、未来は予測不能で不確実であり、結局、どのようにリスクテイクするのか迫られる。つまり、プランに惚れてはいけない。しかし、慎重になりすぎてプランを実行できないのでは、起業に至らない。企業内起業での太っ腹オーナーなら「やってみなはれ」を言うかもしれないが、起業へ意識醸成を正しいほうにどうやって導くべきか、起業家教育担当者としては悩ましい。

最近、その醸成法について、ヒントを得た(ような気がする)。つまり日常的なゲームを通じてこの感覚を鋭くすることは出来るのではないかと。会議でも、営業や交渉ごととはもちろんのこと、将棋でも、モバゲーでも、スマホアプリでも、ロトでも、株式投資でも、FXでも、ひょっとしてフェイスブックのような数字でないものでも、打ち手に対する反応があり、その反応を娯楽として楽しむ程度で評価し次の打ち手を考えるという習慣づけし積み重ねれば、バイアスを見極めリスクテイクする心構えが形成されるのではないかと。体系的起業家教育は欧米から入ったが、小さな失敗・小さな成功を積み重ねるゲーム感覚と日常的なリスクテイクする文化・慣習と一緒かというところではないか。ここに差があり、日本国内で起業家意識の醸成に立ち止まることが多いのではないかと。

前述したようなプランのシミュレーションの作業でも、現在から未来を予想すれば、打ち手に対する反応があり、小さな失敗・大きな失敗があるはずである。大きな失敗は回避し小さな失敗は抑制する対応をすれば、全体としてプラン実行の戦略・戦術が見え、セカンドベストの結果を導くだろう。そのときにこそリスクをとってでも結果を出す勇気・リスクテイクの意識が醸成され、「これならいけるかも」となる。

在学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す学生やMBAを取得された修了生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

Student interview



ト・ズイ・ハイさん
To Duy Hai
ハノイ国家大学外国語大学卒
(2011年4月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私は事業創造大学院大学に入学前、経済に関する知識を勉強したことがなかったので、一年目には経営戦略、ビジネスプラン作成法、会計等の必修科目と、マーケティング、経営学、経営組織等の基礎的科目を勉強しました。これが私の基盤知識となり経営を学ぶうえでの基盤となりました。春学期では、専門用語や事例形式で紹介された企業(会社)の情報等は非常に難しかったのですが、分からないところを何度もメモして、先生や先輩の方々に聞きながら取り組むことで、だんだん理解度が高まってきました。そのため、秋学期に入ると、かなり自信を持てるようになり、授業が面白いと感じるようになりました。二年目では、発展科目を中心に勉強しようと思っています。

Q 演習と事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 演習と事業計画書については、最も重視しています。他の授業で習った知識は、演習に直結し、ちゃんと生きてきます。特にディスカッション形式で、担当の先生や演習生から、色々教えて頂く機会がありますので、とても勉強になっています。私の作成しているビジネスプランは、日本にいるベトナム人のコミュニティを活用して、ベトナム人の実習生管理や、翻訳・通訳等のサービスを提供する会社を創るというプランですが、不確実なところがまだまだありますので、しっかりとした形にはなっていません。実現ができない場合は一旦諦め、他のプランを選ぶことになりますが、それでもこれらの取り組みは大きな経験となります。そしてこの経験こそが勉強する最大の意義でもあります。先生方はいつも力を貸してくれますので、自信を持って毎日精一杯、頑張りたいと信じています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBA取得後、日本で就職するつもりですが、タイミングを見計らって、今現在、作成しているビジネスプランを実現したいと思っています。ベトナムから来た私にとっては、困難なことも沢山ありますが、これまで学習してきた努力や知識を信じて、是非それらを活かして自分の事業を興すつもりです。

修了生紹介

Q 入学した動機について教えてください。

A 日本で経営学や経済学、その発展を支えた文化を学び、これをベトナムで実践することで、ベトナムを少しでも変えたいと思っていました。私は、ベトナムから近い日本が、なぜアメリカと同じくらいに経済が発展した国になったのか、ということに疑問を持っていました。“ベトナムの経済を日本と同じくらいに発展させるためには、何が必要なのか”。この疑問を解消するために、私は日本留学の夢を抱いて、猛烈に頑張り、国際経済の専攻と日本語両方を学べるハノイ貿易大学に進学し、大学を卒業すると同時に、夢であった日本への留学の実現、事業創造大学院大学へ進学することが出来ました。

Q 学んだ内容・カリキュラムについて教えてください。

A 「経営管理」、「経営戦略」、「人材マネジメント」、「会計」や「ビジネスプラン」など様々な科目を勉強していく中で、日本人の考え方や経営手法、ノウハウなどを学ぶことが出来ました。どの授業もレポートの作成や調査・研究など勉強で悩んでいることを丁寧に指導してくれますし、先生たちはとても優しく熱心です。こんなことはベトナムでも体験したことがなかったので非常に感動します。勉強のサポートでは、論文やレポートの作成方法、また勉強方法などの相談が出来るプレゼミというコースがとても助かりました。また、留学生のために日本語コースが開講され、日本語能力の勉強だけでなく日本の文化についても勉強することが出来たことは大変役立ちました。

Q 事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 近年、ベトナムでは日本企業の進出が続いていることから、日本企業への就職の機会が増えています。こうした状況を考えると、日本語教育のみならず、日本企業の要求に応えられる人材の育成が、今後のベトナムに求められる重要な課題であると思われます。この課題に応えるために必要なことは、人材教育をも視野に入れた日本語学校の設立であると考えます。大学院の一年目には、経営管理、経営戦略、人材マネジメント等の理論や事例を学び、研究に必要な理論的な基礎を学びました。二年目には、ベトナムの民間や国による日本語教育の状況を調査・分析を行い、その強みと弱みを明らかにし、これから求められる日本語学校像として、日系企業や日本企業の必要とする人材の調査と人材教育の必要性を立証したいと考えました。この結果を基に、実現可能な人材教育を視野に入れた日本語学校の設立を構想し、事業計画書にまとめました。

Q 今後の目標について教えてください。

A ベトナムで日本を教えた経験と、大学院で学んだ知識と、実際に日本で勉強した経験を活かして、ベトナムに日本語学校を設立したいです。そして日本企業に就職したいと願う人々に必要な日本語と日本の文化的な知識なども教えながら、人材教育に力を入れたいと思っています。将来的には日本語研究センターを設立し、マンガなどを通して日本に興味を持っている若者達に、日本の文化を伝える機会を作りたいです。具体的には、ベトナムと日本との交流活動を行うことを考えています。以上のように、ベトナムと日本をつなぐ架け橋になることが私の夢です。今後もベトナムと日本の友好関係が続くだけでなく、両国が協力して人々の暮らしを向上させるために助け合う関係になれるよう、日本語とその知識を活かした語学と人材の教育や、日本文化の発信を行っていききたいと思います。